

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A Latar Belakang Masalah**

Pesatnya perkembangan teknologi saat ini telah menjadi suatu perkembangan yang signifikan bagi perusahaan, dunia menuntut untuk setiap perusahaan agar dapat merespon segala keadaan yang ada (Hendari, dkk 2009). Namun teknologi informasi yang ada saat ini juga banyak menyediakan peluang untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas tenaga penjualan, seperti sebuah proses yang disebut sebagai otomatisasi tenaga penjualan yaitu email, dengan cara yang ekonomis untuk memberitahu para pegawai bagian penjualan terkait perubahan harga dan promosi penjualan, serta untuk mengingatkan mereka akan kebutuhan khusus dan ketertarikan tertentu para konsumen (Romney & Steinbart, 2005).

Sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan mengolah data untuk menghasilkan informasi bagi pengambil keputusan, sistem ini meliputi orang, prosedur dan instruksi, data, perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi, serta pengendalian internal dan ukuran keamanan (Romney & Steinbart, 2016). Pemakai informasi akuntansi dapat dibagi menjadi dua kelompok besar, yaitu ekstern dan intern. Pemakai ekstern meliputi pemegang saham, kreditor, investor, pemerintah, pelanggan dan pemasok, serikat pekerja dan masyarakat umum sedangkan pemakai intern meliputi para manajer yang memiliki kebutuhan informasi beragam yang tergantung pada

tingkatan dalam organisasi atau pada fungsi yang sedang mereka jalankan (Bodnar dan Hopwood, 2003)

Sistem Akuntansi melibatkan sistem akuntansi penjualan, pendapatan, pembelian, penggajian hingga produksi. Sistem Informasi Akuntansi penjualan merupakan bagian dari pengendalian internal yang ditetapkan oleh perusahaan (Mulyadi, 2016). Menurut Suwardjono, (2014) Menyatakan bahwa kalau tidak ada tanda-tanda, gejala-gejala, atau rencana pasti di masa datang kesatuan usaha akan dibubarkan atau dilikuidasi, maka akuntansi menganggap bahwa kesatuan usaha tersebut akan berlangsung terus sampai waktu yang tidak terbatas. Instrumen pengendalian yang dimaksud adalah sistem penjualan yang berisikan berbagai prosedur dari suatu perusahaan.

Di dalam sistem informasi akuntansi terdapat sebuah aktivitas yang memberikan jaminan pada kebijakan, prosedur dan aturan yang memadai bahwa tujuan pengendalian telah dicapai dan respons dapat dilakukan (Romney & Steinbart, 2016). Di dalam sebuah aktivitas pengendalian pasti bertujuan untuk mengurangi dan mencegah terjadinya resiko yang akan dialami oleh perusahaan, maka terdapat kategori-kategori dalam prosedur pengendalian yang salah satunya yaitu pemisahan tugas. Pengendalian internal yang baik mensyaratkan bahwa tidak ada satu pegawai pun yang diberikan terlalu banyak tanggung jawab atas transaksi atau proses bisnis (Romney & Steinbart, 2016).

Menurut Baridwan (2003) Sistem informasi pada suatu perusahaan merupakan suatu alat yang sangat membantu kelancaran tugas dan cara yang mudah dalam berkoordinasi antar bagian yang ada, karena sistem informasi akan

membantu untuk mengawasi dan mengambil keputusan untuk menjalankan perusahaan. Sistem informasi akuntansi penjualan dibuat dengan tujuan untuk dapat mengontrol atau mengendalikan aktivitas penjualan (Bratamanggala & Wijayanti, 2018). Dengan begitu perlu dilakukan analisis dan perancangan sistem informasi penjualan sehingga sistem informasi yang dihasilkan dapat benar-benar sesuai dengan harapan pimpinan untuk mendukung pengambilan keputusan untuk menentukan langkah apa yang harus dilakukan (Wulan dkk., 2017)

Berdasarkan kekurangan dari penelitian terdahulu disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan masih belum diterapkan dengan prosedur yang baik oleh beberapa perusahaan. Dengan alasan melihat penelitian yang telah dilakukan sebelumnya ditemukan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan ada beberapa hal yang tidak sesuai dengan teori seperti adanya perangkapan tugas yang dilakukan oleh fungsi gudang yang bertugas menyiapkan barang juga harus mengirimkan pesanan kepada konsumen dan hal yang sama juga dilakukan oleh fungsi penjualan yang harusnya bertugas untuk mengkoordinir penjualan merangkap sebagai orang yang memberikan otorisasi kredit, dan menentukan jumlah piutang yang dapat diberikan dalam satu periode serta dalam setiap transaksi penjualannya kurang didukung oleh dokumen yang memadai (Siregar & Muana, 2018). Dan hal yang sama juga dilakukan oleh bagian administrasi CV. Putra Tunas Mandiri Padang yang melakukan pekerjaan yang seharusnya dilakukan oleh fungsi penjualan serta masih terdapat kekurangan pada sistem informasi akuntansi CV. Putra Tunas Mandiri Padang, seperti tidak adanya persetujuan direktur pada faktur penjualan kredit, fungsi gudang tidak membuat kartu gudang guna mengecek ketersediaan

barang, dokumen faktur penjualan kredit kurang lengkap seperti tidak adanya dokumen surat penagihan kepada pelanggan Gracesia, dkk 2017).

Permasalahan yang terjadi pada PT. Kharisma Baru Indonesia diantaranya masih ditemukan kurangnya dokumen nota atau kwitansi yang muncul dari transaksi penjualan tunai, dalam proses penjualan kredit juga ditemukan bahwa tidak ada fungsi kredit dan piutang yang harusnya menjadi bagian dari fungsi yang terlibat dan masih adanya kekurangan sumber daya manusia pada bagian accounting, yang dimana dalam struktur organisasi hanya terdapat 2 orang yang bertanggung jawab dalam bagian accounting serta Tidak adanya jobdesk bagian kasir tetapi dalam prakteknya bagian kasir bertugas dalam beberapa kegiatan di transaksi penjualan.

Berkaitan dengan penelitian sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit yang akan dilaksanakan pada PT. Kharisma Baru Indonesia dirasa penting mengingat hasil dari penelitian ini akan berpengaruh dalam pengambilan keputusan dan mengurangi permasalahan yang timbul. Serta penelitian yang mengambil judul evaluasi sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit pada PT. Kharisma Baru Indonesia diharapkan dapat meningkatkan produktivitas dan efektivitas perusahaan untuk berkembang menjadi jauh lebih baik kedepannya.

## B. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah dikemukakan diatas, maka dapat ditetapkan rumusan masalah penelitian sebagai berikut bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit pada PT. Kharisma Baru Indonesia?

## C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

### **Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang ingin dicapai penulis dalam penelitian ini yaitu untuk mengevaluasi sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit pada PT. Kharisma Baru Indonesia.

### **Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang ditimbulkan dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran efektifitas penerapan sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit serta membenahi kekurangan terhadap sistem yang sudah ada sekarang dan mengatasi permasalahan yang mungkin timbul pada PT. Kharisma Baru Indonesia.